




# Microfinanciering als aanjager van ondernemerschap in Nederland

Advies aan het Ministerie van Economische Zaken

November 2009

AUTEURSRECHTELIJK BESCHERMD



## Microfinanciering als aanjager van ondernemerschap in Nederland

Advies aan Ministerie van Economische Zaken

McKinsey&Company

November 2009



Microfinanciering in Nederland? Is dat niet alleen relevant voor ontwikkelingslanden? 'Nee', luidt het ondubbelzinnige antwoord. Onder microfinanciering verstaan we in dit rapport: *'de combinatie van op de startende ondernemer gerichte coaching en kleine kredieten (tot maximaal € 35,000) met als doel het stimuleren van nieuw ondernemerschap'*.

De hier gebruikte definitie van microfinanciering is weliswaar aangepast aan de Westerse situatie, maar nog steeds gebaseerd op dezelfde principes. De combinatie van begeleiding en financiering is cruciaal, net als de focus op een doelgroep die geen of moeilijk toegang heeft tot reguliere financiering van banken.

Langs deze weg is inmiddels in het afgelopen jaar een grote, diverse groep nieuwe ondernemers geholpen bij het starten van een eigen bedrijf. Voorbeelden van nieuwe ondernemingen zijn een pannenkoekenrestaurant, een kinderopvang en een webwinkel in woninginrichting.

Microfinanciering in Nederland is in de afgelopen jaren snel gegroeid mede dankzij de enorme inspanningen van de Raad voor Microfinanciering en EZ. Sinds 2007 is een nieuwe stichting actief ten behoeve van het verstrekken van de kredieten: 'Qredits'. Daarnaast heeft het opzetten van 'MF-Ondernemerspunten' gezorgd voor landelijke bekendheid. Voortbouwend op die solide start, beschrijft dit rapport een toekomstvisie voor microfinanciering in Nederland. Belangrijkste streven is het groeien naar enkele duizenden kredieten per jaar en het substantieel vergroten van het aantal nieuwe ondernemers ten opzichte van de huidige aantallen starters. Dankzij die schaalvergroting naar enkele duizenden kredieten per jaar, kan microfinanciering over een aantal jaar volledig zelfvoorzienend worden, en geld aantrekken van private investeerders. Tot dat moment is aangebroken, zal de helpende hand van de overheid nodig blijven.

Het voorliggende rapport is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met het ministerie van Economische Zaken en de Raad voor Microfinanciering. Het advies is belangeloos uitgebracht door McKinsey en Company. De Partnergroep van McKinsey & Company in Nederland hoopt hiermee een bijdrage te leveren aan het stimuleren van ondernemerschap in Nederland en een impuls te geven aan de economische ontwikkeling, juist in deze tijden. Uit onze jaarlijkse enquête 21minuten.nl blijkt dat veel mensen geïnteresseerd zijn in het starten van een eigen onderneming, maar dat beperkte toegang tot financiering vaak een obstakel is om die stap daadwerkelijk te zetten. Wij zien microfinanciering dan ook als een kosteneffectieve manier om ondernemerschap in Nederland te stimuleren. Wij hopen van harte dat iedereen die dit rapport leest, dezelfde overtuiging zal zijn toegedaan.

Names McKinsey & Company in Nederland,

Raoul Oberman  
Occo Roelofsen



## Samenvatting

### Na een succesvolle start met microfinanciering in Nederland is er potentieel om door te groeien

- Projectdirectie Microfinanciering van het Ministerie van Economische Zaken en Qredits hebben veel van de doelstellingen uit 2007 gerealiseerd
- De behoefte aan microkredieten in Nederland is in de afgelopen periode bevestigd en lijkt in het huidige economische klimaat verder toe te nemen. Er wordt inmiddels een aanzienlijk aantal microkredieten verstrekt, dit jaar meer dan 600 door Qredits en via de borgstellingsregeling, en dat aantal zal naar verwachting fors toenemen in de komende jaren
- Qredits, de verstrekker van microkrediet, onderscheidt zich van reguliere banken door zich te richten op een doelgroep die niet in aanmerking komt voor een normale bankfinanciering. Het betreft hier startende ondernemers, die op zoek zijn naar kleine kredieten en die een hoog risicoprofiel hebben.
- De krediet portefeuille van Qredits is zeer divers in doelgroep, kredietgrootte en risicoprofiel. Qredits verstrekt momenteel voornamelijk kredieten aan zelfstandigen en ondernemers vanuit (deeltijd) loondienst. Nader uitgezocht moet worden of alle doelgroepen voldoende effectief worden bereikt

### Ambitie 2015 is ontwikkeld om in Nederland op een duurzame wijze met behulp van microfinanciering het bestaande ondernemerspotentieel verder te benutten en economische en maatschappelijke impact te realiseren

- Met Ambitie 2015 kan Nederland een voorbeeld zetten voor microfinanciering in ontwikkelde landen, door het bestaande ondernemerspotentieel te benutten op basis van de volgende drie pilaren:
  - Het creëren van economische impact door een groeiend aantal startende ondernemers
  - Het behalen van maatschappelijke impact door het effectief bereiken van doelgroepen die normaal gesproken niet in aanmerking komen voor financiering van banken, en de betrokkenheid van vrijwilligers bij coaching en begeleiding
  - Het opbouwen van een duurzame en onafhankelijke organisatie, die zonder overheidssteun kan opereren
- De ambitie is om in 2015 jaarlijks 10.000 extra startende ondernemers te hebben, die alle gecoacht worden en waarvan de helft ook nog gesteund wordt met een microkrediet. Dit is een vergroting van het aantal van 25% ten opzichte van 2008.

### Om de benodigde opschaling voor Ambitie 2015 te realiseren is professionalisering van het microfinancieringsproces noodzakelijk: Promotie, Intake, Financiering en Coaching moeten afgestemd worden op het bereiken van de beoogde doelgroepen en behandelen van grote aantallen aanvragen van startende ondernemers

- Advies is om een landelijk centraal netwerk op te zetten, het landelijke netwerk Microfinanciering NL, dat nauw samenwerkt met de lokale MF-ondernemerspunten, Qredits en de betrokken coaches
  - Het landelijke netwerk Microfinanciering NL heeft een centrale rol in de coördinatie van activiteiten, kwaliteitsbewaking en promotie voor MF-ondernemerspunten, Qredits en op termijn coaches
  - MF-ondernemerspunten zetten lokale initiatieven op om een zo breed mogelijk platform te zijn voor diverse doelgroepen
  - Qredits is zowel verantwoordelijk voor het verstrekken van de daadwerkelijke kredieten als het coördineren van het digitale coachingplatform. Op korte termijn blijft coaching bij Qredits, maar coördinatie en beheer worden overgedragen zodra het landelijke netwerk operationeel is
- Voor een succesvolle samenwerking is een duidelijke afbakening van rollen en verantwoordelijkheden van de verschillende partijen nodig

### De financieringsbehoefte voor het realiseren van Ambitie 2015 is in totaal €3,5 miljoen voor operationele kosten en €200-250 miljoen voor het opzetten van een fonds voor microkredieten

- De financieringsbehoefte van de betrokken partijen bij microfinancieringen in Nederland onder Ambitie 2015 zijn in kaart gebracht
  - Het landelijke Netwerk Microfinanciering NL heeft tot 2014 in totaal circa € 3,2 miljoen extra financiering nodig om op schaal te komen
  - MF-ondernemerspunten worden ondersteund door het landelijke netwerk en worden gefinancierd door de (lokale) overheid
  - Qredits heeft in 2010 en 2011 circa € 0,3 miljoen nodig voor operationele kosten en defaultkosten, maar kan naar verwachting vanaf 2012 deze kosten dekken met rentebaten. Tevens heeft Qredits een financieringsbehoefte van € 200-250 miljoen om kredieten te financieren
- Voor de eerste jaren heeft de overheid geld beschikbaar gesteld; daarna zal gefinancierd worden door andere partijen, zoals banken, particulieren en bedrijven/pensioenfondsen. Het financieren van microfinanciering in Nederland brengt voordelen met zich mee voor de Nederlandse bankensector

### Om Ambitie 2015 in gang te zetten, adviseren wij het Ministerie van Economische Zaken de volgende acties voort te zetten of op korte termijn te initiëren

- Detailleren plannen en voorbereiden implementatie (doelgroepen; langetermijnfinanciering; overdracht coaching; branding & communicatie)
- Besluiten over vervolg projectdirectie en bepalen voorwaarden voor overheidssteun landelijk netwerk (bezetting; bestuur; taken; rapportage)
- Creëren draagvlak bij MF-ondernemerspunten voor oprichten netwerk; aanwijzen centrale partij (bijvoorbeeld KvK) indien niet haalbaar
- Vergroten draagvlak bij andere ministeries, parlement en overheidsinstellingen
- Verder uitbreiden MF-ondernemerspunten en verzorgen landelijke promotie tot overdracht centrale taken naar netwerk
- Besluiten over de evaluatie van de pilotfase van Qredits en, samen met het ministerie van Sociale Zaken, besluiten over de borgstellingsregeling
- Ondersteunen Qredits in opzetten en uitwerken van duurzame financiering voor kredietverstrekking, in het bijzonder meewerken aan verkrijgen commitment van banken

## Microfinanciering in Nederland bestaat uit coaching en krediet

Onder microfinanciering in Nederland verstaan we in dit document:

*'De combinatie van op de startende ondernemer gerichte **coaching** en **kleine kredieten** (tot maximaal € 35.000), met als doel het stimuleren van ondernemerschap'*

### Stand van zaken

- Wat is de huidige stand van zaken op het gebied van microfinanciering in Nederland?

### Ambitie 2015

- Wat zijn de ambitie en doelstellingen voor microfinanciering in Nederland in 2015?

### Professionalisering

- Wat is ervoor nodig om Ambitie 2015 te kunnen realiseren?

### Concrete acties

- Welke concrete acties moeten er worden genomen in de komende periode om Ambitie 2015 te realiseren?

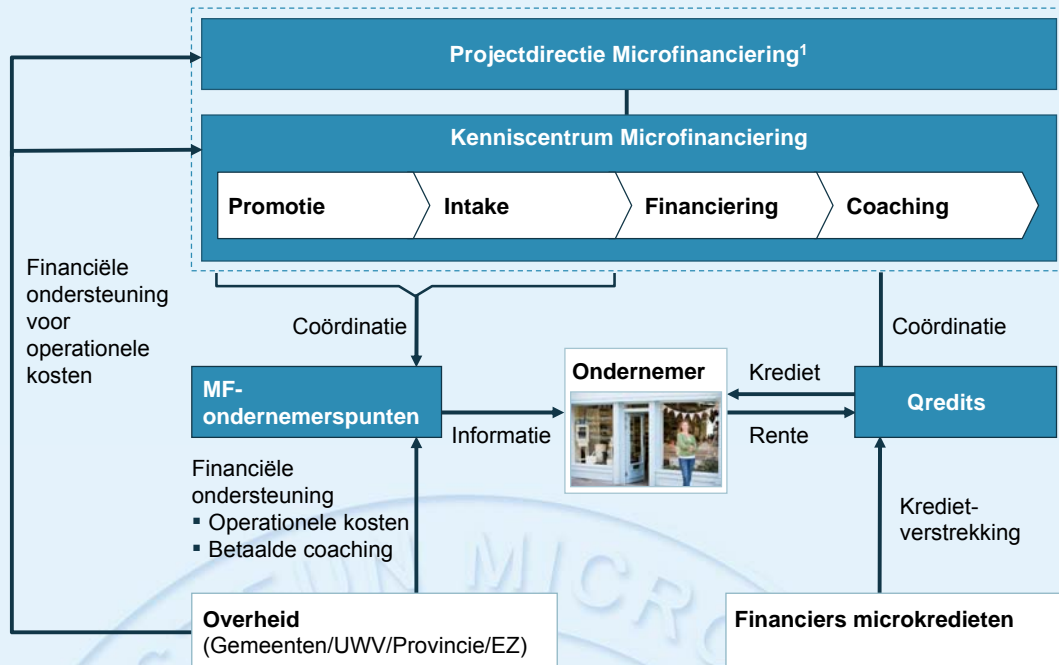
In dit document zullen de volgende zaken aan de orde komen

- **Stand van zaken.** In dit hoofdstuk wordt inzichtelijk gemaakt waar Nederland op dit moment staat op het gebied van microkredieten: de huidige organisatiestructuur, de realisatie van de doelstellingen geformuleerd in 2007, de vraag naar microfinanciering en de activiteiten en rol van Qredits
- **Ambitie 2015.** Het tweede hoofdstuk richt zich op de doelstellingen die zijn gezet voor microkredieten in Nederland in 2015
- **Professionalisering.** Om Ambitie 2015 te kunnen bewerkstelligen zal op een aantal gebieden geprofessionaliseerd moeten worden: Promotie, Intake, Financiering en Coaching. Deze onderwerpen worden in detail besproken in het derde hoofdstuk
- **Concrete acties.** Om de gestelde ambitie voor 2015 ook daadwerkelijk te realiseren, wordt in het laatste hoofdstuk een voorstel gedaan voor de te nemen acties in de komende jaren

In het nu volgende hoofdstuk wordt de huidige stand van zaken toegelicht



## Huidige organisatiestructuur



1 Onderdeel van het ministerie van Economische Zaken; wordt opgeheven per 1 januari 2010; eventueel vervolg moet nog worden bepaald

Vier partijen spelen een rol op het gebied van microkredieten in Nederland anno 2009

- **Projectdirectie Microfinanciering.** Leider van het initiatief. De Projectdirectie is een tijdelijk onderdeel van het Ministerie van Economische zaken, maar wordt in principe opgeheven zodra overdracht naar een meer permanente structuur mogelijk is.
- **Kenniscentrum Microfinanciering.** Direct verbonden aan de projectdirectie en verantwoordelijk voor uitvoering. Aanspreekpunt voor microkredieten, coördinatie MF-ondernemerspunten, communicatie.
- **MF-ondernemerspunten.** Eerste aanspreekpunt voor ondernemers. Verzorgen lokale promotie, intake, begeleiding voor de start en verschaffen informatie en worden hierbij financieel ondersteund voor operationele kosten en betaalde coaching door de Overheid (Gemeenten, UWV, Provincie en in enkele gevallen tijdelijk EZ)
- **Qredits.** Verstreckt kredieten aan ondernemers, waarvoor zij een rentevergoeding ontvangt. Haar fondsen komen op dit moment van SZW, EZ, enkele banken (ABN AMRO, Fortis, ING en Rabobank), en woningbouwcorporatie AEDS

## Projectdirectie Microfinanciering van het Ministerie van Economische Zaken en Qredits hebben veel van de doelstellingen uit 2007 gerealiseerd

	Organisatie ✓	Promotie ✓	Intake ✓	Financiering ✓	Coaching ✓
<b>Doelstellingen 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oprichten onafhankelijke projectorganisatie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gecoördineerde aanpak van distributie en communicatie</li> <li>▪ Franchisesysteem implementeren om couleur locale te behouden</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Start met opzetten garantiefonds</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oprichten nationaal coachingsnetwerk</li> </ul>
<b>Realisatie 2009</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projectdirectie Microfinanciering en Kenniscentrum opgericht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Website, internet-campagne en offline promotie opgezet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ MF-ondernemerspunten opgericht</li> <li>▪ Oproep gedaan om meer MF-ondernemerspunten op te richten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Landelijke microkredietbank stichting Qredits opgericht</li> <li>▪ Screening proces opgesteld om aanvragen te screenen</li> <li>▪ Pilot Borgstelling uitgebreid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 85% van de nieuwe ondernemers wordt gecoacht</li> <li>▪ Digitaal coachingsplatform online met vrijwillige en betaalde coaches</li> <li>▪ Oproep naar lokale partijen om draagvlak te creëren</li> <li>▪ MF-ondernemerspunten coachen ondernemers lokaal</li> </ul>

### Kerngetallen (begin september 2009)

▪ Verleende kredieten (#)	360 <sup>2</sup>
▪ Kredietaanvragen (#) <sup>1</sup>	2.157
▪ Gemiddelde hoogte krediet (€)	22.580
▪ MF-ondernemerspunten opgericht (#)	33
▪ MF-ondernemerspunten in oprichting (#)	20

<sup>1</sup> Inclusief aanvragen die nog in behandeling zijn  
<sup>2</sup> 67% van nieuwe kredieten verleend aan starters; bedrijven met minder dan 1 boekjaar aan resultaten; 33% bestaande ondernemingen  
 BRON: Interviews

In 2007 hebben de Projectdirectie Microfinancieringen van het Ministerie van Economische Zaken en Qredits een aantal doelstellingen geformuleerd, waarvan er anno 2009 een groot aantal is gerealiseerd.

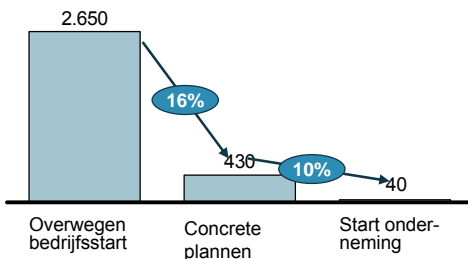
- Op het gebied van **Organisatie**  
 Vanuit het Ministerie van Economische Zaken is een speciale projectdirectie Microfinanciering opgericht, evenals het Kenniscentrum Microfinanciering.
- Op het gebied van **Promotie en Intake**  
 De Projectdirectie en het Kenniscentrum hebben gezamenlijk een netwerk opgezet van 33 lokale MF-ondernemerspunten. Deze ondernemerspunten begeleiden startende ondernemers in het intake proces en verzorgen de lokale promotie van microfinanciering. Daarnaast is landelijke bekendheid verworven met behulp van nieuwe websites voor ondernemers op zoek naar begeleiding of kredieten ([www.eigenbaas.nl](http://www.eigenbaas.nl)) en voor organisaties die een rol willen spelen in het aanbieden van microkredieten ([www.microfinanciering.com](http://www.microfinanciering.com)).
- Op het gebied van **Financiering**  
 Voor de Financiering is gekozen om met drie partijen een stichting op te richten.
  - Banken (ABN AMRO, Fortis, ING en Rabobank) financieren in totaal € 1,2 miljoen
  - Het Ministerie van Economische Zaken financiert € 15,8 miljoen
  - AEDES financiert € 50.000
 Deze stichting, Qredits, heeft een professionele organisatie opgebouwd en een screenings- en begeleidingsproces dat past bij microfinanciering. Tot september 2009 heeft Qredits al meer dan 2.000 aanvragen verwerkt en ruim 450 kredieten verleend aan ondernemers die niet of onvoldoende bediend worden door de reguliere banken.
- Op het gebied van **Coaching**  
 Ongeveer 85% van de ondernemers die een krediet van Qredits ontvangen wordt gecoacht. Qredits heeft in navolging van de coachingdatabase van het Kenniscentrum in september 2009 ook een digitaal coachingsplatform gelanceerd waarin ondernemers een coachingspakket kunnen uitkiezen dat past bij hun coachingsbehoefte en aansluit bij hun risicoprofiel. In een landelijke database kunnen vrijwillige coaches van lokale initiatieven, maar ook professionele coachingsorganisaties hun diensten aanbieden. Gesprekken over het aanbieden van vrijwillige coaches zijn gaande met meerdere bedrijven en ondernemers.

## De behoefte aan microkredieten in Nederland is in de afgelopen periode bevestigd en lijkt in het huidige economische klimaat zelfs toe te nemen

**Financieel risico en gebrek aan vaardigheden beperkt het aantal nieuwe ondernemingen**

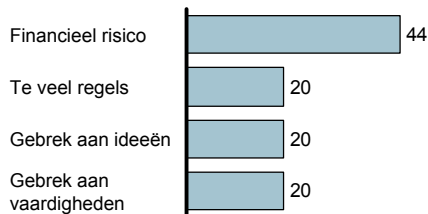
### Ondernemersplannen in 2009

Duizenden



### Redenen voor afzien van bedrijfsstart

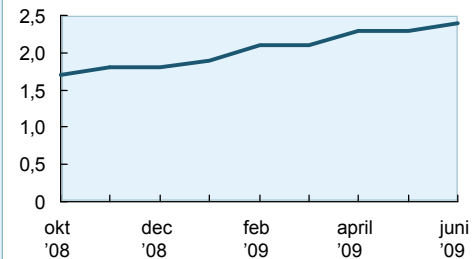
%



**Door de economische crisis is de behoefte aan kredieten nog meer toegenomen**

### Werkloosheid in Nederland stijgt

Procenten



**Banken zijn terughoudender geworden in het verlenen van kredieten**

*"Onderzoek onder ondernemers toont aan dat er sprake is van een stijging van 12 naar 40% afwijzingen"*

Bron: SP, juli 2009

*"Banken kenden bij slechts 54% het krediet toe. Het vorige half jaar was dit nog 81%"*

Bron: EZ, juli 2009

BRON: Microfinance in Europe, 21minuten.nl 2009, CBS, EZ, SP

Veel Nederlanders overwegen voor zichzelf te starten. Uit het onderzoek 21minuten.nl uit 2009 is gebleken dat meer dan 2,5 miljoen mensen wel eens nagedacht hebben over het starten van een eigen bedrijf. Hiervan hebben 430.000 mensen ook echt concrete plannen gemaakt, maar slechts 40.000 mensen starten uiteindelijk een onderneming. Financieel risico, teveel regels, gebrek aan ideeën en vaardigheden worden genoemd als belangrijkste redenen om af te zien van een bedrijfsstart.

Door de huidige economische situatie is de werkloosheid fors aan het toenemen. Tegelijkertijd zijn banken nóg terughoudender geworden bij het verstrekken van kredieten (~54% acceptatie van kredieten in het 1e half jaar van 2009 versus ~81% in het 1e half jaar van 2008). Kortom, de behoefte aan microkredieten en begeleiding voor startende ondernemers blijft hoog.

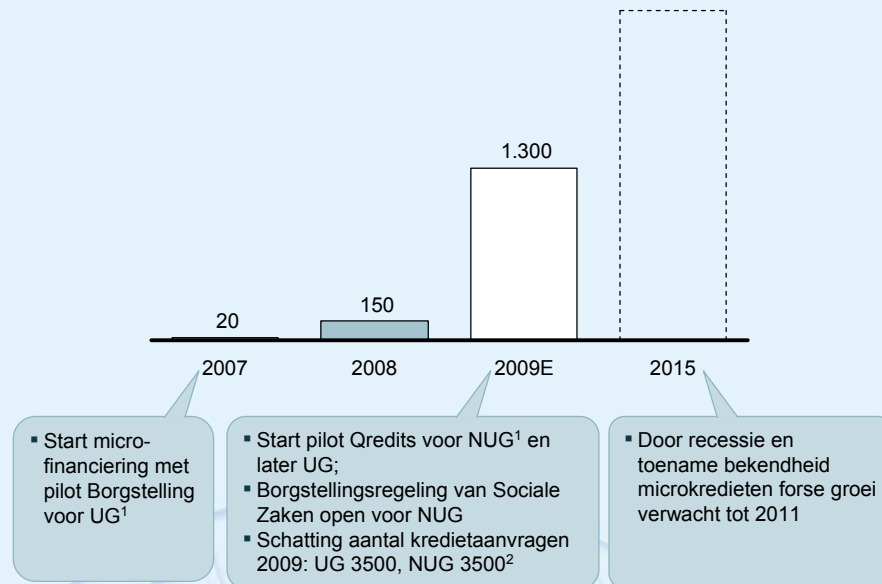
Het netwerk van MF-ondernemerspunten wordt gestaag uitgebreid zoals aangegeven op de kaart van Nederland hiernaast. Sinds begin 2009 zijn 33 MF-ondernemerspunten aangewezen die zich actief richten op de doelgroep en ondernemers begeleiden. Dit netwerk is divers van aard en wordt inzichtelijk gemaakt via [www.eigenbaas.nl](http://www.eigenbaas.nl).



## Er wordt inmiddels een aanzienlijk aantal microkredieten verstrekt, en dat aantal zal de komende jaren nog fors toenemen

Aantal verleende microkredieten per jaar

□ Prognose



1 UG staat voor iedereen met uitkering ('uitkeringsgerechtigde'); NUG staat voor iedereen zonder uitkering ('niet-uitkeringsgerechtigde')

2 Schatting voor aantal kredietaanvragen landelijk, voor UG gebaseerd op huidige aantallen aanvragen bij Borgstelling (aangenomen Borgstelling tot nu vrijwel 100% UG) en inwonertal van regio's waar Borgstelling nu loopt. Idem voor NUG, maar gebaseerd op Qredits (aangenomen Qredits tot nu vrijwel 100% NUG)

BRON: Interviews, McKinsey Analyse

Het aantal verstrekte microkredieten is in de afgelopen jaren fors gegroeid en zal naar verwachting in de komende jaren verder toenemen.

In 2007 werden 20 Microkredieten uitgegeven in het kader van het pilot programma Borgstelling voor Uitkeringsgerechtigden (UG), een aantal dat steeg naar 150 in 2008.

In 2009 is Qredits gestart met een nieuwe pilot voor zowel Niet-uitkeringsgerechtigden (NUG) als Uitkeringsgerechtigden (UG). Ook werd een borgstelling geopend voor de groep Niet-uitkeringsgerechtigden. Per 1 Oktober van dit jaar zijn reeds 425 Microkredieten door Qredits verstrekt. Daarnaast worden honderden kredieten verstrekt via de borgstellingsregeling van Sociale Zaken. Deze regeling is vooral gericht op werkzoekenden.

De prognose is dat het aantal verleende Microkredieten fors zal doorgroeien tot 2015. Deze forse groei wordt tot 2011 verklaard door de recessie en daarnaast de toenemende bekendheid van Nederlanders met het concept microfinanciering

Naast bovengenoemde – door de centrale overheid ondersteunde – initiatieven, wordt nog een aantal microkredieten verstrekt door kleinere, lokale kredietverstrekkers door heel Nederland. Aantallen hiervan zijn niet centraal bekend, maar zijn waarschijnlijk niet groter dan 100 – 200 per jaar.

## Qredits onderscheidt zich van Nederlandse banken door haar focus op specifieke doelgroepen en intensieve begeleiding

Kenmerk	Rol Qredits	Rol banken	Significant verschil
Krediet grootte	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minimaal € 1</li> <li>Gemiddeld € 20.000</li> <li>Maximaal € 35.000</li> </ul>		✓
Rente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minimaal marktconform</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Markt conform</li> </ul>	✗
Doelgroep	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kleine (startende) ondernemers met hoog risico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ondernemers met bewezen track record en laag risico</li> </ul>	✓
Producten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alleen krediet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Krediet</li> <li>Andere betaalproducten &amp; verzekeringen</li> </ul>	✓
Klantrelatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intensieve begeleiding van eigen loan officers</li> <li>Relatie alleen tijdens looptijd krediet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zeer gelimiteerde begeleiding</li> <li>Langdurige relatie</li> </ul>	✓

Qredits, de stichting die is opgericht om microkredieten aan startende ondernemers te verstrekken, onderscheidt zich in haar activiteiten van de traditionele kredietverlening door reguliere banken

- **Kredietgrootte.** Qredits kan in principe vanaf € 1 uitlenen, met een maximum van € 35.000 en gemiddeld leenbedrag van € 20.000.
- **Hoogte rente.** Qredits berekent een minimaal marktconforme rente en heeft expliciet niet de ambitie te concurreren met reguliere banken
- **Specifieke doelgroep.** Qredits richt zich voornamelijk op kleine (startende) ondernemers met een relatief hoog risicoprofiel. Banken richten zich meer op ondernemers met een bewezen track record en een lager risico
- **Focus op leningen.** Qredits verleent alleen leningen. Banken hebben een veel uitgebreidere portfolio aan producten (bijv. betaalproducten en verzekeringen)
- **Intensiteit klantrelatie.** Qredits heeft een intensief beheer en accountmanagement. Banken doen dat in mindere mate, maar richten zich wel op een langdurige klantrelatie.

## Daarnaast richt Qredits zich op startende ondernemers die niet in aanmerking komen voor normale bankfinanciering

	Omschrijving	Doelgroep	Rationale
<b>Starter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elke persoon die voor het eerst begint met eigen onderneming</li> </ul>	✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>Groep vaak niet bediend door banken vanwege kleine omvang en risico</li> </ul>
<b>Starter +</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zelfstandige die al een tijdje bezig is, maar nu een krediet nodig heeft</li> </ul>	✓	
<b>Kleine groei</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Onderneming die een kleine uitbereiding wil doen (&lt;€ 35.000)</li> </ul>	✓	
<b>Uitbreiding</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Onderneming die een grote uitbreiding wil doen (&gt;€ 35.000)</li> </ul>	✗	<ul style="list-style-type: none"> <li>In deze fase ontstaan geen nieuwe ondernemingen</li> <li>Door track record meestal andere vorm van financiering beschikbaar</li> </ul>
<b>Langlopend krediet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Onderneming die voor dagelijkse operaties een krediet nodig heeft</li> </ul>	✗	

**Algemene eisen:**

- Maximale lening € 35.000 voor een haalbaar business plan<sup>1</sup>
- Ondernemer komt niet in aanmerking voor normale bankfinanciering

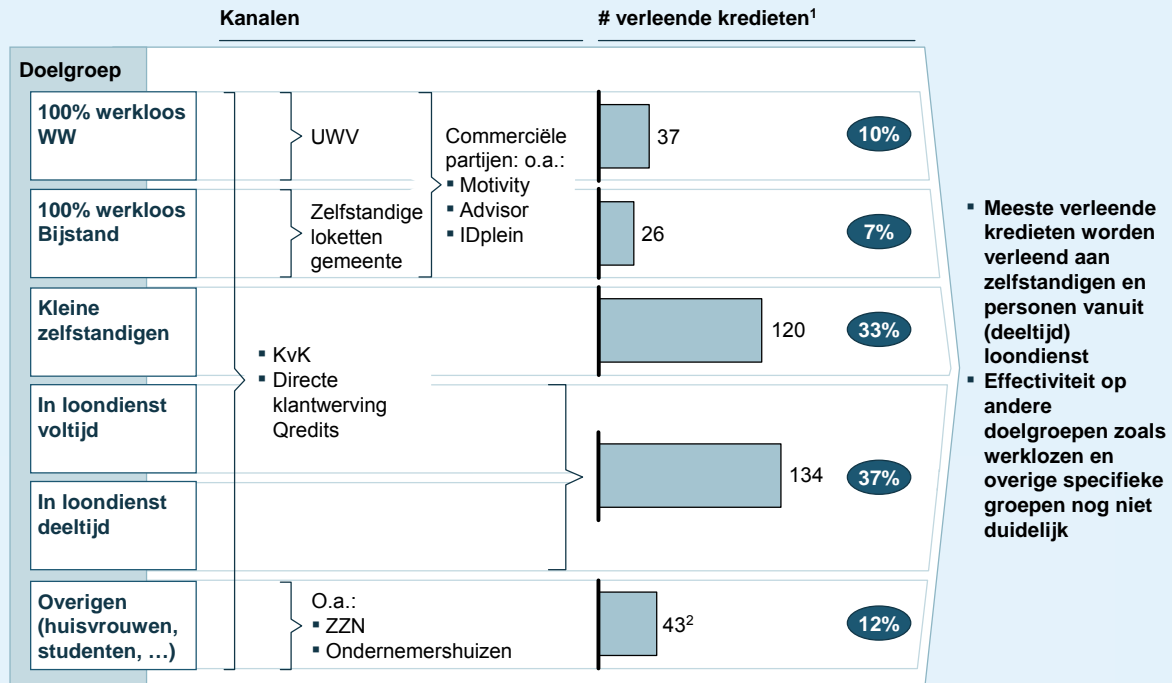
<sup>1</sup> 'Stapelen' van leningen bij starters niet toegestaan, bijvoorbeeld grote banklening van 70 k€ combineren met microkrediet van 30 k€; microkrediet als vervolg op eerdere kleine lening voor bestaande ondernemingen afhankelijk van situatie en grootte lening

Qredits richt zich op doelgroepen die over het algemeen niet bediend worden door reguliere banken vanwege de beperkte omvang van de gevraagde lening en het hoge risicoprofiel. Daarnaast biedt zij intensieve ondersteuning in de beginfase van een onderneming. De 3 specifieke doelgroepen waar Qredits op focust, zijn

- Starters.** Personen die voor het eerst beginnen met een eigen onderneming
- Starters +.** Zelfstandigen, die al een tijd bezig zijn, maar nu nieuwe financiering nodig hebben
- Kleine groei:** Ondernemers die een kleine uitbereiding willen doen (bedrag lager dan € 35.000). Deze vorm van financiering wordt nog niet aangeboden, maar dat is wel de ambitie voor in de toekomst

Hierbij geldt als eis dat de betreffende ondernemer niet in aanmerking komt voor een normale bankfinanciering. Voor alle leningen geldt een maximum van € 35.000 voor een haalbaar business plan, waarbij 'stapelen' op bestaande grote leningen niet is toegestaan. Grote uitbereidingen en langlopende kredieten vallen momenteel niet binnen de aangeboden diensten van Qredits.

## Qredits kredietverstrekking voornamelijk aan zelfstandigen en ondernemers vanuit (deeltijd) loondienst



<sup>1</sup> Kredieten in portefeuille Qredits September 2009


<sup>2</sup> Personen die vanuit thuissituatie zonder eerder inkomen of uitkering een onderneming starten

Een analyse van de Qredits kredietportefeuille in september 2009 laat de volgende doelgroepen zien

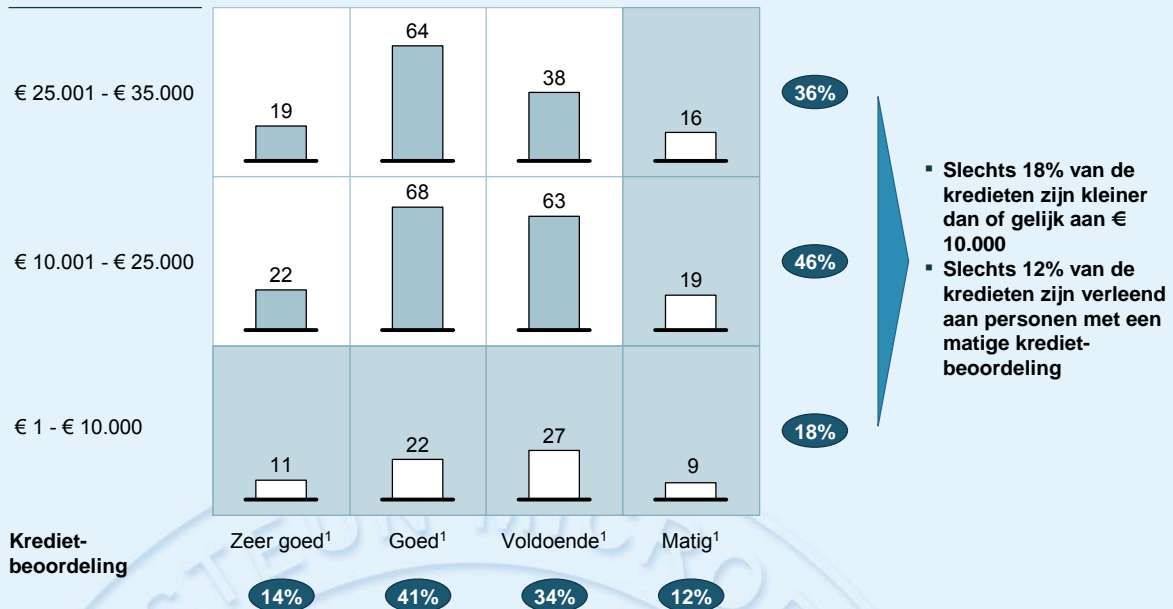
- 100% werkloos WW: 10%. Deze kredieten lopen o.a. via het UWV
- 100% werkloos Bijstand: 7%. Deze kredieten worden o.a. via het RBZ verstrekt
- Kleine zelfstandigen: 33%. Kredieten komen via de Kamer van Koophandel en direct via Qredits
- Ondernemers in loondienst voltijd of deeltijd: 37%. Deze komen eveneens via de Kamer van Koophandel en direct via Qredits
- Overige groepen (personen die vanuit een thuissituatie zonder eerder inkomen of uitkering een onderneming starten): 12%. Deze groep komt o.a. via ZZN en Ondernemershuizen

## Qredits' huidige portefeuille is zeer divers: nader uitgezocht moet worden of alle doelgroepen effectief worden bereikt

Aantal kredieten in Qredits portefeuille; status per september 2009

 Totaal % in categorie

### Kredietgrootte



- Slechts 18% van de kredieten zijn kleiner dan of gelijk aan € 10.000
- Slechts 12% van de kredieten zijn verleend aan personen met een matige krediet-beoordeling

<sup>1</sup> Categorieën gedefinieerd binnen Qredits doelgroep; deze komen allen niet in aanmerking voor reguliere bankfinanciering. Een kredietbeoordeling die bij Qredits 'goed' is, zou binnen het regulier bancaire system van een zeer matige kredietwaardigheid zijn.

BRON: Qredits

Op dit moment is er een grote variëteit in de omvang en de doelgroepen van de leningen die via Qredits verstrekt worden. Een gedetailleerde analyse van de bestaande kredietportefeuille van Qredits laat het volgende beeld zien

- **Groote kredieten.** 36% van de verstrekte leningen is groter dan € 25.001, nog eens 46% is groter dan €10.001. 18% van de kredieten is tussen de € 1 en € 10.000
- **Kwaliteit kredieten.** Binnen de huidige portefeuille wordt 14% van de kredieten beoordeeld als Zeer goed, nog eens 41% als Goed en 34% als Voldoende. 12% valt in de categorie Matig. Deze kredietbeoordeling kan overigens niet vergeleken met de classificatie van reguliere banken

In de komende tijd moet nader onderzocht worden of er voldoende vraag bestaat naar kleinere kredieten. In die tijd groeit het aantal MF-ondernemerspunten en daarmee het bereik van de doelgroep. Daarnaast moet bekeken worden hoe het risicoprofiel van de portefeuille zich verder ontwikkelt. Op termijn zal bekeken moeten worden of er bijkomende initiatieven nodig zijn om nieuwe doelgroepen te bereiken



#### Stand van zaken

- Wat is de huidige stand van zaken op het gebied van microfinanciering in Nederland?

#### Ambitie 2015

- Wat zijn de ambitie en doelstellingen voor microfinanciering in Nederland in 2015?

#### Professionalisering

- Wat is ervoor nodig om de Ambitie 2015 te kunnen realiseren?

#### Concrete acties

- Welke concrete acties moeten er worden genomen in de komende periode om Ambitie 2015 te realiseren?

In dit tweede hoofdstuk van dit stuk wordt de ambitie voor microfinancieringen in Nederland in 2015 nader toegelicht.



## Artikel in de krant in 2015?

**NRC**  **HAND**

Maandag 22 juni 2015 Jaargang 110 no. 1056 Algemeen Handelsblad (1828) en Nieuwe Rotterdamse Courant (1844)

 De nieuwe prijzenoorlog tussen de supermarkten  
Binnenland: pagina 2

 PSV en Feyenoord in evenwicht  
Sport: pagina 8

**Storing tijdens online eindexamens**  
Klachten stromen binnen op de landelijke klachtenlijn. Lees meer hierover op pagina 3.

**Nieuwe 'groene' Volkswagen een enorm succes**  
De nieuwe Volkswagen is het grote verkoopsucces van dit moment, mede dankzij het feit dat leaserijders geen bijtelling betalen. Lees meer op pagina 2.

**Advertentie**

**Gezocht: Vrijwilligers voor microfinanciering Nederland**

**Nederlands microfinancieringsmodel voorbeeld voor rest van de wereld**  
In 2008 is in Nederland een eerste pilot voor microkredieten opgezet, welke is uitgebreid in 2009. Het aantal verstrekte microkredieten is inmiddels gestegen van 500 in 2009 tot 5000 afgelopen jaar. "We zijn erg trots op de resultaten", aldus Diederik Laman Trip, voorzitter van de Raad voor Microfinanciering, tijdens de jaarlijkse 'Global Microfinance Conference' in Beijing.

**Impact**  
Het ministerie van Financiën heeft ondanks becijferd dat de netto toegevoegde waarde van de nieuw opgerichte ondernemingen ruim 3 miljoen euro per jaar bedraagt. Daarnaast hebben de nieuw opgerichte ondernemingen vaak een positieve invloed op de buurt waarin ze zich bevinden, doordat de sociale cohesie versterkt wordt.

  
Microkrediet ondernemers  
Engeland en Duitsland hebben inmiddels al aangegeven het Nederlandse microfinancieringsmodel te willen overnemen.

Zou dit een artikel in de krant in 2015 kunnen zijn over microfinanciering in Nederland?

## Ambitie 2015 is gericht op het behalen van economische en maatschappelijke impact

### Schaalvoordelen

Onstaan vanaf 2.000-3.000 kredieten per jaar op het gebied van coaching, promotie, informatievoorziening, financiering en screening

### Ondernemerspotentieel

Meer dan 400.000 Nederlanders hebben concrete plannen voor een eigen onderneming, maar worden geremd door financieel risico en gebrek aan vaardigheden

### Ambitie 2015

- 10.000 nieuwe ondernemers, allemaal ondersteund met coaching, en de helft (5.000) gebruik makend van microkrediet
- Duurzame, zelfvoorzienende organisatie, onafhankelijk van overheidssteun

**Economische impact** door substantiële groei in het aantal startende ondernemers die bijdragen aan de economische activiteit en innovatie in Nederland

**Maatschappelijke impact** door effectief bereik van een brede doelgroep in de maatschappij en betrokkenheid van vrijwilligers bij coaching

De ambitie voor 2015 steunt op een tweetal uitgangspunten:

- **Schaalvoordelen** beginnen bij enkele duizenden kredieten per jaar. Dan is voldoende schaal bereikt om tegen relatief lage kosten een kwalitatief goed pakket aan te kunnen bieden voor informatievoorziening, intake en screening, coaching, en de daadwerkelijke verstrekking van kredieten en de administratie daarvan. Door het gebruik van veel elektronische hulpmiddelen zijn de kosten van kredietverstrekking op dit moment al relatief laag, en bij verdere groei tot een aantal duizenden per jaar zouden de inkomsten uit de rente dekkend moeten kunnen worden voor de totale kosten van kredietverstrekking. Dit wordt verder toegelicht in hoofdstuk 3
- **Ondernemerspotentieel:** Uit onderzoek blijkt dat in Nederland een aanzienlijke groep mensen bestaat die serieus overweegt een eigen onderneming te starten. Vaak is financiering en gebrek aan kennis over de juiste aanpak een reden om ervan af te zien. Met microfinanciering worden beide problemen opgelost

De Ambitie voor 2015 heeft twee hoofddoelstellingen:

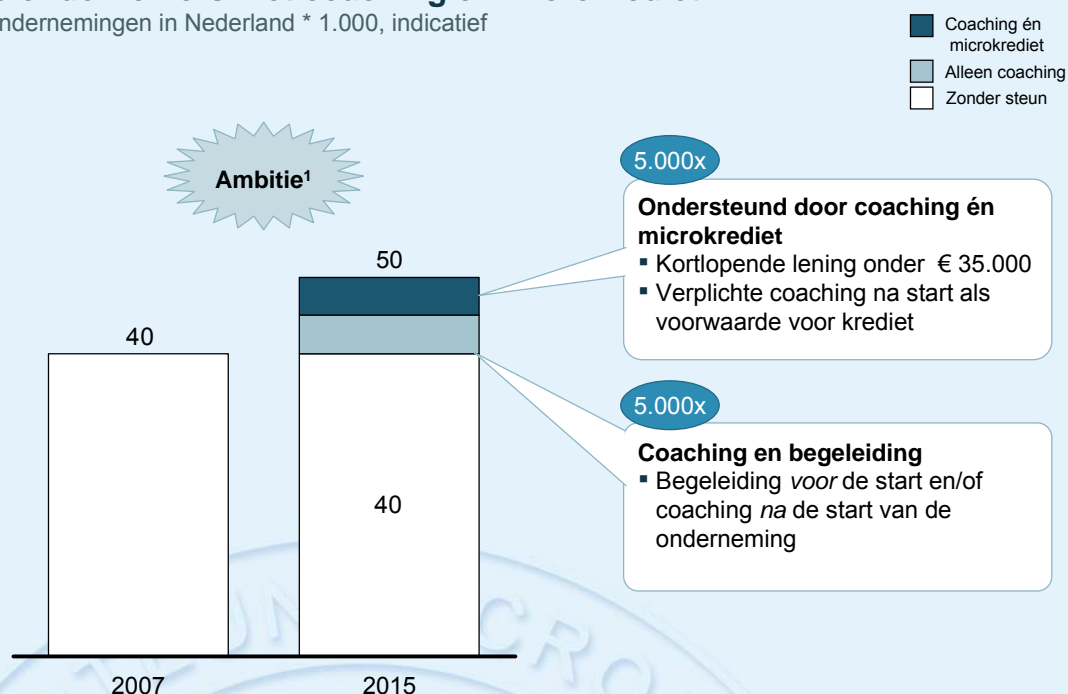
- **Forse groei in het aantal nieuwe ondernemers**, bijvoorbeeld zo'n tienduizend extra per jaar in 2015, waarvan de helft gebruikt maakt van microkrediet. Voor het behalen van de minimale schaalgrootte, geloven wij dat zo'n 2 à 3 duizend kredieten per jaar verstrekt moeten worden
- **Duurzaamheid:** Daarnaast is het streven naar een duurzame voorziening en organisatie van de verschillende centrale organisaties van microfinanciering. Dit impliceert dat de kosten van de voorziening gedekt worden door de inkomsten.

Met deze hoofddoelstellingen kan microfinanciering belangrijke invloed hebben voor Nederland:

- **Economische impact:** Een substantiële groei in het aantal startende ondernemingen in Nederland zou bijdragen aan meer economische groei, creatie van nieuwe banen en is een stimulans voor innovatiekracht
- **Maatschappelijke impact:** Door groepen die nu nog geen of onvoldoende kansen hebben de mogelijkheid te bieden een eigen onderneming te starten, kan microfinanciering een positief effect hebben op de maatschappij. Daarnaast zorgt ook de betrokkenheid van een groot aantal vrijwilligers (bijvoorbeeld voor coaching) ervoor dat microfinanciering een maatschappijbreed initiatief wordt

## Doelstelling voor 2015 is het stimuleren van een extra 10.000 nieuwe ondernemers met coaching en microkrediet

Nieuwe ondernemingen in Nederland \* 1.000, indicatief



1 Het aantal nieuwe onderneming is een ambitie en niet bedoeld als target. Op deze 10.000 ondernemingen zijn de berekeningen gebaseerd. Lagere aantallen in zelfde orde van grootte kunnen ook als succes beschouwd worden  
BRON: CBS; KvK; McKinsey Analyse

Met Ambitie 2015 wordt ernaar gestreefd om het aantal startende ondernemers fors te laten toenemen in 2015, bijvoorbeeld met zo'n tienduizend. Dit zou een stijging betekenen van 25%, van 40.000 in 2007 naar 50.000 in 2015.

De doelstelling is om deze nieuwe ondernemers te begeleiden bij het starten van hun bedrijf. Naar verwachting heeft ongeveer de helft van hen ook nog behoefte aan een microkrediet. De andere helft kan terecht bij reguliere financiers en doet alleen beroep op begeleiding en coaching

Voor het aantal nieuwe ondernemingen in Nederland hebben we in de rapport de definitie van het CBS aangehouden. Deze sluit ondernemingen zonder minimaal 15 uur per week arbeid uit, alsmede bestaande ondernemingen die hun activiteiten deels onder een andere naam of rechtsvorm voortzetten.

#### Stand van zaken

- Wat is de huidige stand van zaken op het gebied van microfinanciering in Nederland?

#### Ambitie 2015

- Wat zijn de ambitie en doelstellingen voor microfinanciering in Nederland in 2015?

#### Professionalisering

- Wat is ervoor nodig om de Ambitie 2015 te kunnen realiseren?

#### Concrete acties

- Welke concrete acties moeten er worden genomen in de komende periode om Ambitie 2015 te realiseren?

In het nu volgende hoofdstuk zal de verdere professionalisering van microfinancieringen in Nederland besproken worden. Deze is nodig om Ambitie 2015 te realiseren. Hierbij komen promotie, intake, financiering en coaching aan de orde.



## Om de opschaling naar Ambitie 2015 te realiseren is professionalisering van het microfinancieringsproces noodzakelijk

Ambitie 2015				
	Promotie	Intake	Financiering	Coaching
<b>Verwacht jaarlijks volume</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 200.000 bezoekers op website</li> <li>▪ Helft Nederlanders is bewust van microfinanciering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 10.000 extra bezoekers in MF-ondernemerspunten t.o.v. vandaag</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 15.000 krediet aanvragen</li> <li>▪ 5.000 nieuwe mikrokredieten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 10.000 additionele ondernemers gecoacht</li> <li>▪ 5.000 vrijwillige coaches</li> </ul>
<b>Professionalisering</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Centraal gecoördineerde landelijke promotie</li> <li>▪ Promotie met name via internet</li> <li>▪ Lokale promotie voor specifieke doelgroepen</li> <li>▪ Streven naar veel goedkope/gratis publiciteit (bijvoorbeeld TV rapportages, krantenartikelen, politieke aandacht, stopper reclames<sup>1</sup>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informatieverstrekking via internet en telefoon</li> <li>▪ Voor uitgebreidere informatie contact via MF-ondernemerspunten</li> <li>▪ Standaardiseren van informatievoorziening en werkwijze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qredits als voornaamste kredietverstrekker<sup>2</sup></li> <li>▪ Financiering op termijn grotendeels door particulieren, fondsen, banken en rentebaten</li> <li>▪ Overheid eventueel actief als garantsteller</li> <li>▪ Verstrekken van kredieten aan alle doelgroepen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Coaching grotendeels door vrijwilligers, maar ook professionele aanbieders van coaching</li> <li>▪ Coaches opgenomen in landelijke database</li> <li>▪ Ondernemer zoekt zelf coach uit</li> </ul>

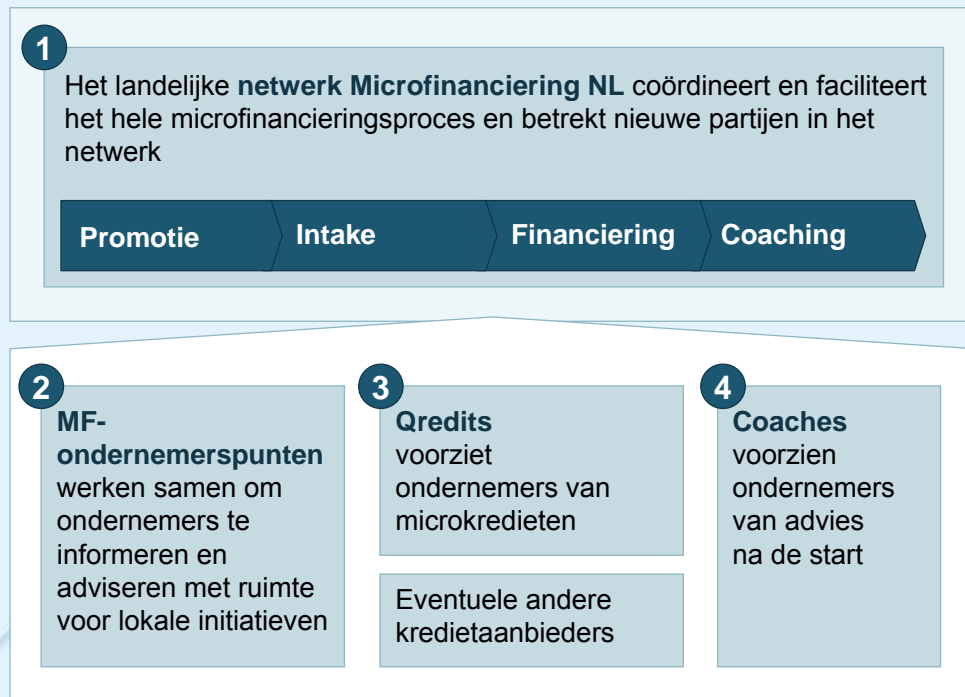
1 TV reclame die niet is verkocht aan commerciële partijen en goedkoop wordt aangeboden aan goede doelen

2 Toetreden andere kredietverstrekkers op eigen initiatief ook toegestaan

Om de opschaling naar Ambitie 2015 te verwezenlijken is professionalisering nodig van het hele proces binnen microfinanciering. Op die manier kunnen de juiste doelgroepen bereikt worden en grote aantallen aanvragen van startende ondernemers efficiënt behandeld worden. Tevens helpt professionalisering erbij om het concept van microfinanciering betaalbaar en effectief te houden, zodat het uiteindelijk onafhankelijk van de overheid kan blijven voortbestaan. Voorbeelden van verdere professionalisering binnen het huidige proces zijn

- **Promotie.** Op het gebied van promotie wordt gestreefd naar 200.000 bezoekers op de website en een bewustzijn van het concept microfinanciering bij 50% van de Nederlanders. Dit wordt mogelijk door centrale, landelijk gecoördineerde promotie, waar mogelijk goedkoop en/of gratis en voornamelijk via internet. Lokale promotie zal met name gericht zijn op specifieke doelgroepen
- **Intake.** Doel is hier om 10.000 extra bezoekers in MF-ondernemerspunten te ontvangen. Informatieverstrekking aan nieuwe ondernemers zal zowel via internet, telefoon als op de punten zelf plaatsvinden. Standaardisatie van informatievoorziening is daarbij cruciaal
- **Financiering.** De ambitie m.b.t. financiering is om in 2015 15.000 nieuwe aanvragen te hebben en 5.000 nieuwe kredieten te verstrekken. Op dit moment worden de meeste kredieten verstrekt door Qredits. Echter, andere partijen kunnen ook tot de markt toetreden. Op termijn komt financiering van Qredits voornamelijk van particulieren, fondsen en banken, waarbij de overheid eventueel als garantsteller op kan treden (bijvoorbeeld voor een deel van de meest risicovolle kredieten).
- **Coaching.** Bij Coaching wordt beoogd om in 2015 10.000 nieuwe ondernemers te coachen, waarbij 5.000 vrijwillige coaches nodig zijn. Coaching gebeurt zowel door vrijwilligers als professionele coaches. Al deze coaches worden opgenomen in een centrale database, waar de ondernemer zelf zijn coach uit kan zoeken.

## Voor Ambitie 2015 is een landelijk centraal netwerk nodig, dat nauw samenwerkt met de lokale MF-ondernemerspunten, Qredits en coaches



Om de professionaliseringsslag te kunnen maken is een sterke organisatie nodig. Gekozen is om voort te bouwen op het succes van de organisatie die vanaf 2007 is opgezet (in detail beschreven op pagina 5).

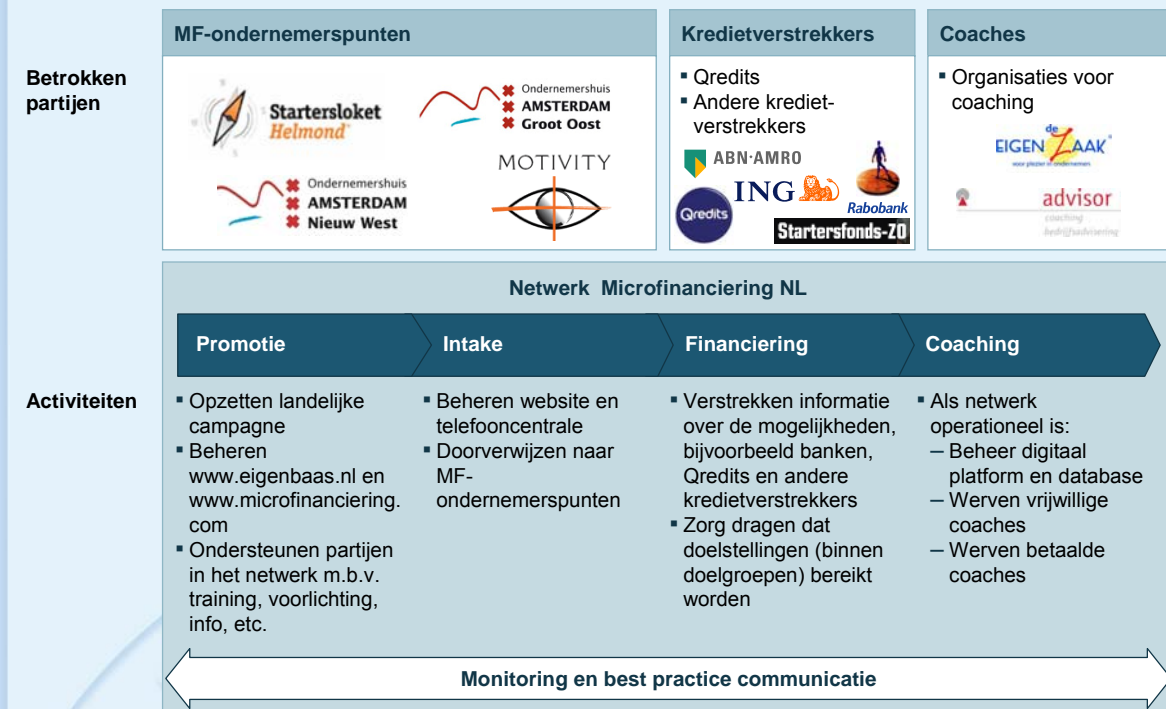
Het plan is hierbij om een nieuw landelijk netwerk op te richten, dat bestaat uit 4 onderdelen

- **Landelijk netwerk Microfinanciering NL.** Coördineert en faciliteert het hele microfinancieringsproces en draagt zorg, waar nodig, voor de uitbreiding van het aantal MF-ondernemerspunten. Verzorgt landelijke promotie microfinanciering
- **MF-ondernemerspunten.** De MF-ondernemerspunten vormen de acquisitiekracht van het initiatief en stimuleren ondernemerschap met lokale initiatieven
- **Qredits.** Verstreckt de daadwerkelijke financieringen en is waarschijnlijk in de komende jaren de voornaamste verstrekker van Microkredieten. Andere kredietverstrekkers kunnen ook deelnemen aan het initiatief
- **Coaches.** Begeleiden ondernemers intensief na kredietverstrekking of de start van hun bedrijf

Het netwerk Microfinanciering wordt vooral gedragen door de MF-ondernemerspunten. Verder is er mogelijk (bestuurlijke) betrokkenheid van kredietverstrekkers (zoals Qredits) en op termijn kan ook de vertegenwoordiging van coaches verder vormgegeven worden.

Op de volgende pagina's zullen deze 4 onderdelen van het landelijk netwerk in meer detail besproken worden

# 1 Het landelijke netwerk Microfinanciering NL heeft een centrale rol in de coördinatie van activiteiten, kwaliteitsbewaking en promotie



Het landelijke netwerk Microfinanciering NL zal de meeste taken overnemen van de huidige Projectdirectie Microfinanciering en het Kenniscentrum Microfinanciering en een aantal taken verder uitbouwen. De belangrijkste activiteiten van het centrale netwerk zijn

- **Promotie:** Een centrale rol in de promotie van microfinancieringen in Nederland, o.a. door het opzetten van een landelijke campagne, het beheren van de twee websites en het ondersteunen van de MF-ondernemerspunten
- **Intake:** Beheer van websites en de landelijke telefonische helpdesk. Daarnaast de begeleiding tijdens het intake proces en de doorverwijzing naar lokale ondernemerspunten
- **Financiering:** Het verstrekken van informatie over de financieringsmogelijkheden aan nieuwe ondernemers, zowel bij banken, Qredits als andere kredietverstrekkers. Hierbij draagt het netwerk zorg dat de juiste doelgroepen bereikt worden
- **Coaching:** Als het netwerk operationeel is, beheert zij het digitale coaches platform en de coaches database. Een andere taak is het werven van betaalde en onbetaalde coaches. Onder 'beheer' wordt ook verstaan het verzorgen van een structurele kwaliteitsborging. Dit wil zeggen dat de coaches regelmatig geëvalueerd worden, met name door de ondernemers zelf

Naast operationele activiteiten heeft het netwerk Microfinanciering NL ook de taak om regelmatig te onderzoeken of de beoogde doelgroepen en doelstellingen daadwerkelijk bereikt worden, en of de juiste kwaliteit wordt geleverd door de verschillende MF ondernemerspunten in het land. Waar nodig heeft het netwerk de verantwoordelijkheid om, eventueel in samenwerking met andere partijen, nieuwe initiatieven te ontwikkelen om de doelstellingen te bereiken.

De juridische vorm van het landelijke Netwerk is nog nader te bepalen. Dit kan bijvoorbeeld een stichting of een vereniging worden.



## 2 MF-ondernemerspunten richten zich op lokale initiatieven om een zo breed mogelijk platform te zijn voor diverse bevolkingsgroepen

### Ondersteuning netwerk Microfinanciering

- Doorverwijzen klanten naar lokale MF-ondernemerspunten via website en telefoon
- Ontwikkelen informatie- en promotiemateriaal
- Uitvoeren van landelijke promoties en acties
- Kwaliteitsbewaking; ontwikkelen van standaard kwaliteitseisen, procedures en trainingen voor MF-ondernemerspunten
- Coördineren activiteiten voor bereik van alle doelgroepen

Promotie

Intake

Financiering

Coaching

MF-ondernemerspunten werken samen om ondernemers te informeren en adviseren met ruimte voor lokale initiatieven; zo vormen zij de acquisitiekraft van het initiatief. Ze zijn ofwel speciaal opgericht of ondergebracht bij bestaande initiatieven, zoals re-integratiekantoren, KvK's of ondernemershuizen.

### Doel:

- Stimuleren van ondernemerschap op lokaal niveau
- Bereiken specifieke doelgroepen, o.a. vrouwen, tweede generatie Nederlanders, ZZP'ers, achterstandswijken

### Activiteiten promotie:

- Lokaal stimuleren van ondernemerschap, o.a.:
  - Verstrekken van informatie aan potentiële ondernemers
  - Voorlichtingsavonden (eventueel in andere taal) en lokale promotie

### Activiteiten intake:

- Begeleiden van ondernemers voor de start:
  - Ondersteuning bij opstellen van business plan
  - Ondersteuning bij opstellen kredietaanvraag

### Activiteiten coaching:

- Opzetten van lokale coaching en werven vrijwilligers

Het tweede onderdeel van het landelijk centraal netwerk zijn de MF-ondernemerspunten. Hun taak is het stimuleren van lokaal ondernemerschap, eventueel onder specifieke doelgroepen (zoals vrouwen, 2e generatie Nederlanders, ZZP'ers). Met hun laagdrempelige karakter en grote diversiteit vormen de ondernemerspunten de acquisitiekraft van het initiatief. MF-ondernemerspunten zijn ofwel speciaal opgericht of ondergebracht bij bestaande initiatieven zoals ondernemershuizen, KvK's of re-integratiekantoren.

De belangrijkste activiteiten van de MF-ondernemerspunten zijn

- **Promotie.** Het verstrekken van informatie aan potentiële ondernemers o.a. door voorlichtingsavonden te organiseren en lokale promotie te verzorgen
- **Intake.** Het ondersteunen van ondernemers bij het opstellen van een business plan en het opstellen van een kredietaanvraag. MF-ondernemerspunten geven tevens objectief advies over de financieringsmogelijkheden. Reguliere bankfinanciering hoort daar, indien van toepassing, uiteraard ook bij.
- **Financiering.** Ondernemerspunten hebben geen rol in de daadwerkelijke financiering van de nieuwe ondernemingen
- **Coaching.** Opzetten van een lokaal coachingsnetwerk en het werven van vrijwilligers

Door het verder ontwikkelen van bestaande MF-ondernemerspunten en het betrekken van nieuwe MF-ondernemerspunten moeten op termijn alle beoogde doelgroepen effectief bereikt en proactief benaderd kunnen worden.

### 3 Qredits blijft verantwoordelijk voor kredietverstrekking

#### Ondersteuning van netwerk Microfinanciering

- Landelijke promotie voor microfinanciering en doorverwijzing van potentiële kredietafnemers (via MF-ondernemerspunten)
- Ondersteuning potentiële afnemers bij voorbereiding kredietaanvraag
- Op termijn: coördinatie coaching van kredietafnemers
- Terugkoppeling en kwaliteitsbewaking MF-ondernemerspunten



<sup>1</sup> Kredieten zijn gericht op 1) starters, 2) zelfstandige die al een tijd bezig is, met financieringsbehoefte en 3) onderneming die een kleine uitbreiding wil doen (<€ 35k)

Het derde onderdeel van het landelijke netwerk Microfinanciering NL is Qredits. Zij blijft verantwoordelijk voor kredietverstrekking.

Zoals eerder genoemd stelt Qredits een aantal eisen aan haar kredietverlening

- Financiering is bedoeld voor startende ondernemers, zelfstandige ondernemers die al een tijd bezig zijn met een financieringsbehoefte of ondernemers die een kleine uitbreiding willen doen
- Dienstverlening is gericht op alle doelgroepen zoals bijvoorbeeld uitkeringsgerechtigden, ZZP'ers en mensen in voltijd/deeltijd loondienst
- De focus is op kredieten van beperkte omvang en een relatief hoog risicoprofiel
- De maximale hoofdsom voor een lening is € 35.000
- De aanvrager moet niet in aanmerking komen voor normale bankfinanciering (onder redelijke voorwaarden).

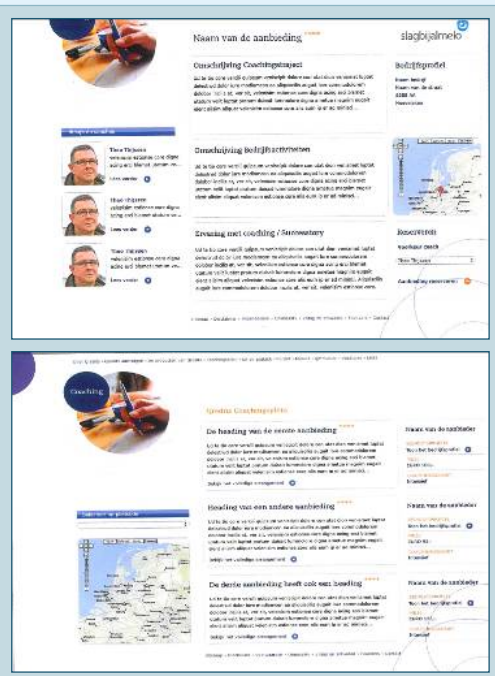
Taken van Qredits zijn specifiek op het gebied van financiering, waarbij zij zich bezig houdt met het screenen van aanvragen, het werven van financiering, het verlenen van kredieten aan ondernemers, de collectie van inkomsten en de promotie van het eigen product.

Qredits onderscheidt zich niet alleen van de reguliere banken door haar specifieke doelgroep en de beperkte omvang van verstrekte kredieten, maar ook door intensief beheer en accountmanagement tijdens de looptijd van de lening zoals passend bij het concept microfinanciering. Rentetarieven van Qredits zullen tenminste marktconform blijven om oneigenlijke concurrentie te voorkomen. Andere kredietverstrekkers kunnen zich op termijn ook aansluiten bij het netwerk Microfinanciering NL.

## 4 Coördinatie van coaching gaat via een landelijke internetdatabase die reeds door Qredits in gebruik genomen is

### Qredits Coachingplatform

- Ondernemers moeten een coachingspakket kiezen voordat ze een krediet ontvangen
  - Op basis van kredietwaardigheid beoordeling zijn pakketten van verschillende intensiteit zichtbaar (1 x kwartaal tot 1 x per maand of klankbord op aanvraag)
  - Ondernemers betalen zelf de coaching
  - Prijs voor pakket varieert tussen € 0 en € 2.000<sup>1</sup>
- Zowel professionele coaches als vrijwillige bedrijfs- en ondernemerscoaches kunnen pakketten aanbieden op het coachingsplein
- Gebruik is zo veel mogelijk geautomatiseerd
  - Afspraken worden automatisch bijgehouden
  - Coaches loggen na elke sessie in op het plein om logboek bij te houden
  - Ondernemers kunnen digitaal feedback geven over de coaches



<sup>1</sup> Vrijwillige coaches of coaches betaald door gemeente (bijvoorbeeld Den Haag) kosteloos voor ondernemer; kleine bijdrage voor deze categorie wordt overwogen  
BRON: Interviews; Qredits

De vierde partij binnen het landelijke netwerk zijn de coaches die de (nieuwe) ondernemers begeleiden. Qredits heeft in september 2009 een on-line coachingsplatform gelanceerd, in navolging van het coachingdatabase van het Kenniscentrum, met een aantal mogelijkheden

- Ondernemers moeten voordat ze een lening van Qredits ontvangen een coachingspakket kiezen dat qua intensiteit is afgestemd op hun risicoprofiel. De kosten voor coaching zijn afhankelijk van het feit of het een professionele coach of een vrijwilliger betreft en of de gemeente bijdraagt in de kosten. Kosten variëren van € 0 tot € 2.000 per ondernemer
- Het coaching traject is zoveel mogelijk geautomatiseerd: Afspraken worden automatisch bijgehouden, er zijn on-line logboeken voor coaches en er bestaat mogelijkheid om digitaal feedback te geven op coaches

Momenteel bieden 15 professionele organisaties coaching aan op het on-line platform en zijn de eerste tientallen vrijwillige coaches actief. Lokale initiatieven en gemeenten hebben ook de mogelijkheid om hun eigen coaches via het centrale platform aan te bieden aan ondernemers. De ambitie is om in de komende periode een grote hoeveelheid nieuwe vrijwillige coaches te recruter.

#### 4 Op korte termijn blijft coaching bij Qredits; coördinatie en beheer wordt overgedragen als landelijk netwerk operationeel is

##### Korte termijn

- Qredits coördineert centraal coachingplatform
  - Digitaal platform onder beheer bij Qredits
  - Qredits bouwt netwerk van vrijwillige bedrijfs- en ondernemerscoaches
  - Qredits selecteert aanbieders van betaalde coaching voor platform
- Gemeentes en MF-ondernemerspunten houden controle over lokale coaching
  - Direct aanbieden van coaching via lokale punten
  - Op korte termijn toegang tot platform om hun eigen coaches aan te bieden
- Op korte termijn afspraken maken tussen netwerk en Qredits voor overgang coachingplatform uiterlijk medio 2011 of eerder

##### Overdracht als MF netwerk operationeel is

- Het platform wordt volledig opengesteld voor MF-ondernemerspunten en andere aanbieders van coaching
- Overdragen van coachingplatform naar netwerk Microfinanciering NL medio 2011 of eerder volgens afspraken tussen netwerk en Qredits
- Zowel ondernemers met en zonder (Qredits) krediet kunnen via digitaal platform een coach uitkiezen
- Landelijke coaching database wordt gevuld door centrale organisatie; gemeentes; MF-ondernemerspunten en kredietverstrekkers

##### Rationale

- Korte termijn: Qredits kan snel coaching netwerk uitbreiden
- Lange termijn: coaching wordt centraal beheerd om toegankelijkheid voor verschillende partijen te garanderen en landelijke bekendheid te genereren

Op de korte termijn zal Qredits de coördinatie over het centrale coachingplatform blijven coördineren. Zij beheert het digitale platform, bouwt het coaches netwerk op en selecteert de aanbieders van betaalde coaching. Gemeentes en MF-ondernemerspunten houden controle over de lokale coaching.

Geadviseerd wordt echter om het coachingplatform op termijn over te dragen aan het netwerk Microfinanciering NL: Medio 2011 of eerder volgens afspraken tussen het netwerk en Qredits. Hiervoor moet op korte termijn praktische invulling gegeven worden aan de planning van de overdracht inclusief het stellen van mijlpalen. Op deze manier kan onafhankelijke begeleiding en vrije toegang voor alle betrokken partijen gegarandeerd worden.

In een overgangsfase kan het platform ook worden opengesteld voor ondernemers die geen krediet, maar wel begeleiding nodig hebben.

## Een duidelijke afbakening van rollen en verantwoordelijkheden van de verschillende partijen is nodig

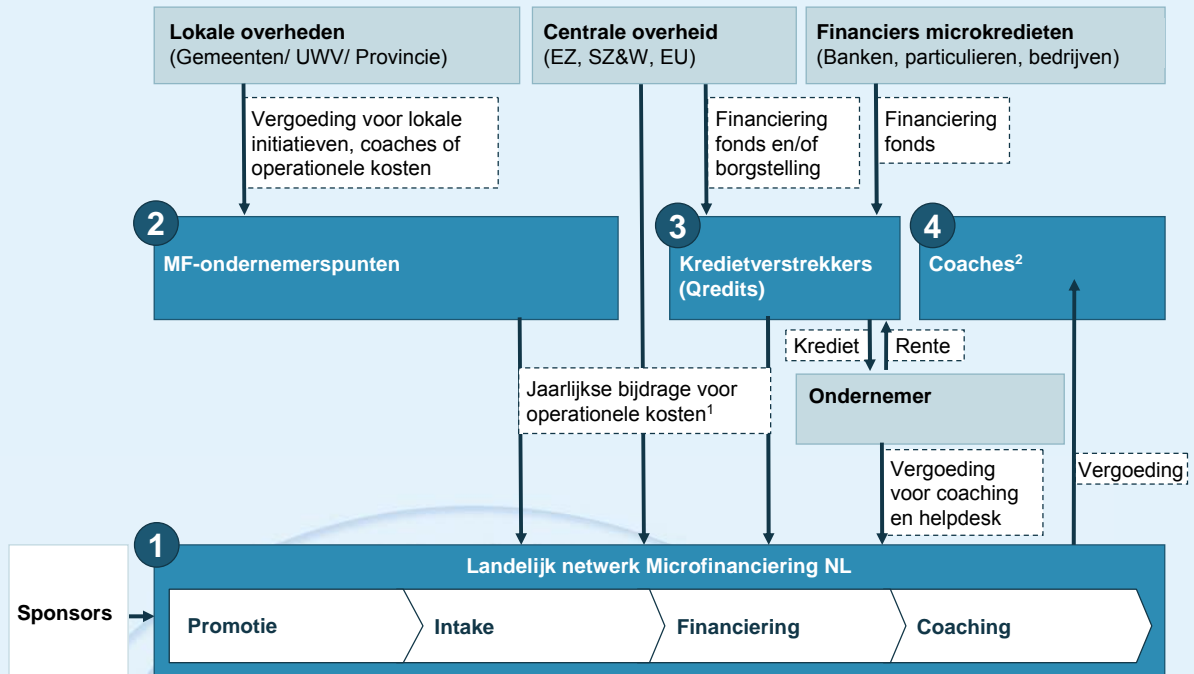
Partijen	1 Netwerk Microfinanciering NL	2 MF-ondernemerspunten	3 Kredietverstrekkers
<b>Uitgangspunten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Het netwerk promoot microfinanciering in NL en verwijst door naar MF-ondernemerspunten en kredietverstrekkers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MF-ondernemerspunten benaderen specifieke doelgroepen en begeleiden ondernemers in gehele start up proces</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Microkredietverstrekkers houden zich bezig met verstrekken en intensief beheren van microkredieten</li> </ul>
<b>“Brand”</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“Microfinanciering”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“Ondernemerschap”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“Microkrediet”</li> </ul>
<b>Promotie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Landelijke promotie van microfinanciering                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Website en telefoon</li> <li>– Landelijke advertenties</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lokale promotie van microfinanciering (bij speciale doelgroepen) aansluitend op landelijke promotie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Landelijke promotie voor kredietvertrekking en eigen organisatie</li> <li>Aansluitend op landelijke promotie</li> </ul>
<b>Intake</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hulp via website of telefoonlijn bij start onderneming</li> <li>Doorverwijzen naar MF-ondernemerspunten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hulp bij start onderneming                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Opstellen business plan</li> <li>– Zoeken financiering</li> <li>– Overige zaken</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directe kredietaanvragen</li> </ul>
<b>Financiering</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectief verschillende aanbieders vergelijken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectief verschillende aanbieders vergelijken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kredieten &lt;€ 35 k</li> <li>Screening ondernemer en ondernemingsplan</li> <li>Intensieve monitoring</li> </ul>
<b>Coaching</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beheren landelijke database<sup>1</sup></li> <li>Werven van                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Betaalde coaches</li> <li>– Vrijwillige coaches</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aanbieden van                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Lokale coaches</li> <li>– Doelgroep specifieke coaches</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>NVT</li> </ul>

**In overleg tussen partijen moet op korte termijn afspraken gemaakt worden over rolverdeling en branding**

<sup>1</sup> Op korte termijn blijft coaching bij Qredits; coördinatie en beheer dient overgedragen te worden naar het landelijk netwerk als deze operationeel is

Hierboven zijn de individuele taken en verantwoordelijkheden van de partijen betrokken bij Microfinanciering in Nederland beschreven. Hierbij is het van belang te benadrukken hoe belangrijk een duidelijke afbakening van de rollen van de verschillende partijen in deze organisatie is. In bovenstaand figuur wordt nogmaals samengevat hoe een mogelijke verdeling van taken eruit kan zien. Aangezien meerdere alternatieven mogelijk zijn, wordt geadviseerd op korte termijn afspraken te maken tussen alle betrokken partijen om de continuïteit van microfinanciering in Nederland in de toekomst te waarborgen.

## Financiering van het voorgestelde model



1 Overheid alleen aanwezig als financier in opstartjaren  
2 Vergoeding ook vaak via lokale overheden

De financiering van de voorgestelde organisatiestructuur moet ervoor zorgen dat een duurzame organisatie neergezet wordt die op termijn onafhankelijk van overheidsfinanciering kan blijven bestaan

- De opbrengsten van het **landelijke netwerk Microfinanciering Nederland** komen uit sponsoring, vergoeding van ondernemers voor coaching en een bijdrage van ondernemerspunten en aangesloten kredietverstrekkers
- MF-ondernemerspunten** worden indien nodig gefinancierd door (lokale) overheden of andere organisaties (bijvoorbeeld Kamers van Koophandel) om hun lokale activiteiten voor specifieke doelgroepen uit te voeren, zoals ook bij de bestaande punten het geval is.
- Qredits** heeft naast operationele kosten voor het verstrekken en beheren van kredieten en defaultkosten (kosten voor leningen die niet terugbetaald worden) ook nog fondsen nodig voor het geld dat wordt geleend aan ondernemers. Op korte termijn kunnen de operationele kosten en de defaultkosten betaald worden uit de renteopbrengsten van het uitstaande krediet. Voor het financieren van de kredieten is in de eerste jaren directe financiering van de overheid waarschijnlijk nog benodigd, daarna kan gefinancierd worden door andere partijen (zoals particulieren, fondsen en banken)

Op de volgende pagina's zal de financieringsbehoefte per organisatie-onderdeel verder uitgesplitst worden

# 1 Financieringsbehoefte netwerk tot 2013 is in totaal €2-3 mln

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	Toelichting
<b>Opbrengsten</b> € mln	Sponsoring	0	0	0,5	1,0	1,5	2,0	▪ 2 jaar om naamsbekendheid op te bouwen voor sponsoring
	Bijdrage ondernemers	0	0,4	0,5	0,6	0,8	0,8	▪ € 100 jaarlijkse bijdrage ondernemers voor gebruik coaching platform en helpdesk ▪ 50% van nieuwe ondernemingen betaalt vergoeding
	Bijdrage kred.verstr & ondn.punten	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	▪ Vergoeding voor promotie, intake en coaching van belanghebbende partijen
<b>Totaal opbrengsten<sup>1</sup></b>		<b>0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>	<b>2,7</b>	<b>3,3</b>	
<b>Kosten</b> € mln	Promotie	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	▪ 1 FTE voor website, marketing en promotiematerialen ▪ € 0,1 mln voor internet marketing ▪ € 0,2 mln voor overige marketing
	Helpdesk & coördinatie	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	▪ 2 FTE voor aansturing en coördinatie met ondn.punten ▪ Telefooncentrale (deels via MF-ondernemerspunten): – 1 call per nieuwe onderneming à € 13 – Vaste kosten € 500 per dag
	Coaching	0	-0,4	-0,9	-1,2	-1,4	-1,7	▪ 1 FTE onderhoud website & database ▪ 6 FTE coördinatie (1 per 1.000 coaches) ▪ € 20 onkostenvergoeding per sessie ▪ 85% van nieuwe ondernemingen krijgt coaching
	Overhead	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	▪ 1 FTE algemeen directeur ▪ 1 FTE administratief ▪ Operationele kosten: € 200.000 per jaar
<b>Totaal kosten<sup>1</sup></b>		<b>-1,1</b>	<b>-1,6</b>	<b>-2,1</b>	<b>-2,4</b>	<b>-2,6</b>	<b>-2,9</b>	
<b>Financieringsbehoefte</b> € mln		<b>-1,0</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	

1 Totalen kunnen afwijken door afronding

BRON: McKinsey Analyse, Interviews

Om de financieringsbehoefte van het landelijke netwerk in te kunnen schatten moeten de kosten en opbrengsten van het netwerk in kaart gebracht worden.

Voor 2015 wordt in totaal € 3,3 miljoen aan opbrengsten verwacht

- Sponsoring bijvoorbeeld door Postcodeloterij en andere instellingen bedraagt € 2 miljoen
- Bijdrage van ondernemers is naar verwachting € 0,8 miljoen
- Bijdrage door kredietverstrekkers en MF-ondernemerspunten wordt geschat op € 0,5 miljoen

Voor 2015 wordt in totaal € 2,9 miljoen aan kosten verwacht

- Promotiekosten voor website, marketing en promotiemateriaal bedragen € 0,4 miljoen
- Kosten voor de Helpdesk en coördinatie bedragen € 0,3 miljoen
- Coachingkosten (website, database, coördinatie) worden geschat op € 1,7 miljoen
- Overheadkosten (directie, administratie en operationele kosten) zijn € 0,5 miljoen

Dit betekent dat er in 2015 een positief resultaat van € 0,4 miljoen behaald wordt. Over de periode 2010-2013 wordt nog een financieringsbehoefte verwacht, die varieert van € 1 miljoen in 2010 tot € 0,5 miljoen in 2013. Hiervoor zal waarschijnlijk steun van de overheid nodig zijn. Vanaf 2014 zal het netwerk naar verwachting zelfvoorzienend worden (o.a. door toename sponsorgelden en bijdrage ondernemers)

Het landelijke netwerk Microfinanciering Nederland zal beginnen als een organisatie van 5 FTE in 2010, oplopend naar 12 FTE in 2015, met name gedreven door de overdracht van het coachingsplatform

## 2 MF-ondernemerspunten worden ondersteund door het landelijk netwerk en gefinancierd door de (lokale) overheid

### Netwerk Microfinanciering NL voorziet MF-ondernemerspunten van informatie en ondersteuning om lokale kosten te verlagen

- Informatie
  - Website en landelijke promotie
  - Informatiebrochures
  - Materiaal voor opleidingen/ cursussen
- Ondersteuning
  - Inzicht bieden in financieringsmogelijkheden
  - Coaching database
  - Faciliteren training medewerkers

### Gemeenten/ provincie/ sociale zaken voorzien MF-ondernemerspunten van financiële middelen

- Vergoeding voor operationele kosten, bijvoorbeeld locatie, personeel
- Vergoeding van betaalde coaching
- Vergoeding voor lokale initiatieven

MF-ondernemerspunten worden gefinancierd door (lokale) overheden en gesteund door het landelijk netwerk.

De kosten van een ondernemerspunt zijn beperkt door de support van het landelijke netwerk. Dat helpt met informatie (in de vorm van promotiemiddelen, informatiebrochures en materiaal voor opleidingen/cursussen) en ondersteuning (inzicht in financieringsmogelijkheden, coachingdatabase en het faciliteren en trainen van medewerkers)

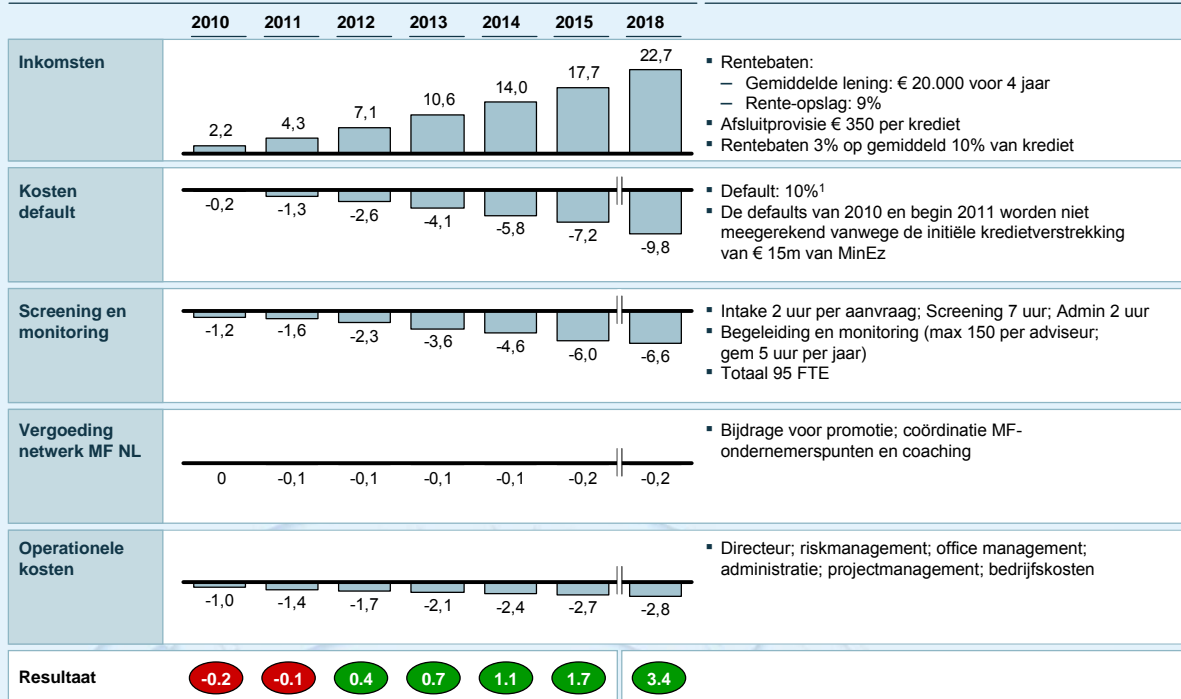
Lokale overheden zijn gebaat bij het uitvoeren van lokale activiteiten en/of activiteiten voor specifieke doelgroepen. Vaak worden de operationele kosten van de ondernemerspunten al gedekt door een bestaand initiatief zoals ondernemershuizen, re-integratiecentra of Kamers van Koophandel. Verder kunnen gemeentes bijdragen door de vergoeding van betaalde coaching en het sponsoren van lokale initiatieven



### 3 Qredits kan reeds in 2012 operationele kosten en defaultkosten financieren uit rentebaten...

Opbrengsten en kosten, realistisch groei scenario, € mln

Toelichting



<sup>1</sup> Default verspreid over jaren; jaar 1 (2%); jaar 2 (5%); jaar 3 (2%); jaar 4 (1%)

BRON: Qredits, McKinsey Analyse

De grootste investeringsbehoefte binnen het netwerk Microfinancieringen NL komt vanuit Qredits, zowel voor de operationele en defaultkosten als de financiering van de kredieten zelf. Al deze kosten zullen op de komende pagina's verder beschreven worden. In dit rekenvoorbeeld wordt uitgegaan van een sterke groei, uitkomend op vijfduizend nieuwe kredieten per jaar in 2015

De inkomsten van Qredits komen op termijn uit de rentebaten van de verstrekte microkredieten. Door een verwachte stijging in het aantal verstrekte leningen, zullen deze rentebaten oplopen van € 2,2 miljoen in 2009 tot € 22,7 miljoen in 2015.

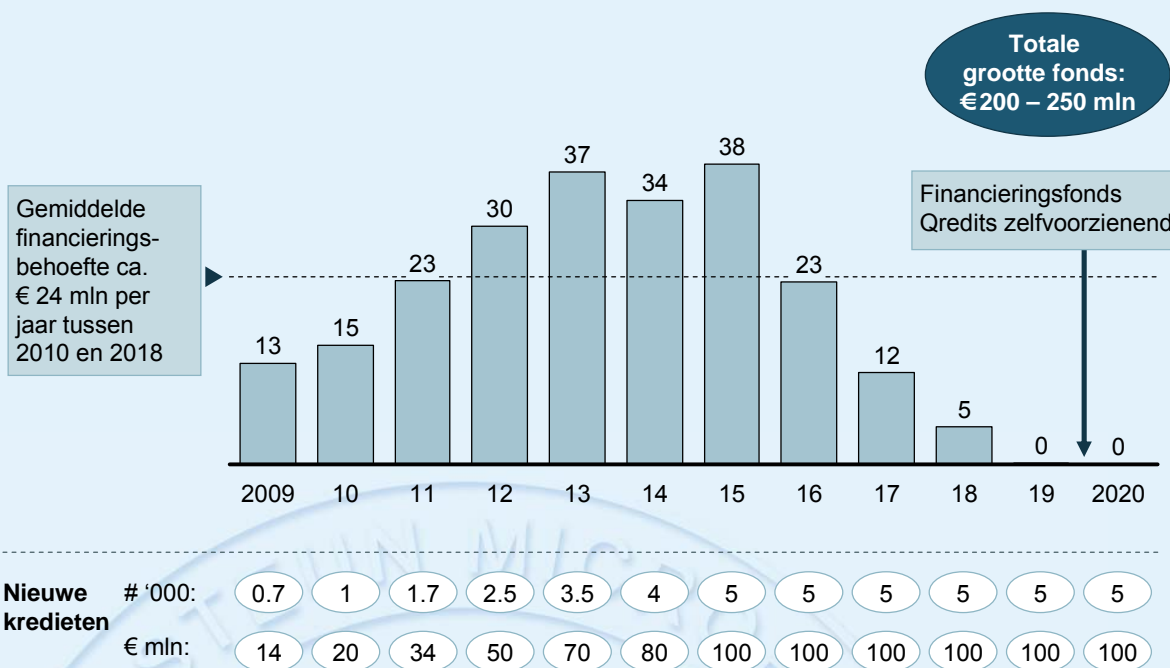
De kosten van Qredits in 2015 bedragen naar verwachting € 19,3 miljoen bestaan uit

- Defaultkosten (kosten van leningen die niet terugbetaald worden) van € 9,8 miljoen. Voor defaultkosten wordt uitgegaan van 10% van het uitstaande volume verspreid over de looptijd van de lening.
- Kosten voor screenen en monitoren van ondernemers bedragen € 6,6 miljoen
- De vergoeding aan het landelijk netwerk is € 0,2 miljoen
- Operationele kosten bedragen € 2,8 miljoen

Over 2010 en 2011 wordt voor operationele kosten nog een financieringsbehoefte verwacht van € 0,2 miljoen, respectievelijk € 0,1 miljoen. Naar verwachting kan Qredits vanaf 2012 alle kosten dekken met de renteopbrengsten van het uitstaande krediet, uitgaande van een renteopslag van 9%. Het behaalde resultaat loopt op van € 0,4 miljoen in 2012 tot € 3,4 miljoen in 2015

### 3 ... maar Qredits heeft wel in totaal €200-250 miljoen nodig om kredieten te financieren<sup>1</sup>

Financieringsbehoefte in realistische groei scenario<sup>2</sup>; € miljoen



1 Default kosten niet inbegrepen; worden betaald uit rentebaten

2 Gemiddelde waarde krediet € 20.000; aflossing lineair in vier jaar; default 10%

Ondanks dat het Qredits resultaat op operationele en defaultkosten naar verwachting vanaf 2012 positief is, bestaat er een grote behoefte aan fondsen voor het verstrekken van de uiteindelijke nieuwe leningen. Dit komt door de snelle groei.

Uitgaande van een gemiddelde kredietgrootte van € 20.000, een lineaire aflossing in 4 jaar en een default rate van 10%, is bij een volume van 5.000 jaarlijkse nieuwe kredieten vanaf 2015 een totaal financieringsfonds nodig van € 230 miljoen.

De gemiddelde jaarlijkse financieringsbehoefte van Qredits over de periode 2010-2018 is € 24 miljoen per jaar. Vanaf 2019 kan het fonds naar verwachting zelfvoorzienend zijn; de jaarlijkse € 100 mln aan nieuwe kredieten kunnen dan betaald worden uit de aflossingen van oude kredieten, terwijl de defaultkosten betaald worden uit de renteopbrengsten.

**3 Voor de eerste jaren heeft de overheid geld beschikbaar gesteld; daarna zal gefinancierd worden door andere partijen**

✓ Financier  
 ✓ Borgstelling

**Financieringsbronnen**

	2009	2010	2011	2012	2013	...
<b>Overheid</b>	✓	✓	✓	✓	✓	
<b>Europese Unie</b>		✓	✓	✓	✓	→
<b>Banken</b>		✓	✓	✓	✓	→
<b>Particulieren</b>				✓	✓	→
<b>Bedrijven/ pensioenfondsen</b>					✓	→

**Additionele mogelijkheden voor borgstelling van het fonds bij Nederlandse overheid en/of Europese fondsen zal investeren voor andere partijen bespedigen**

Er is een aantal mogelijkheden om de kredieten van Qredits te financieren.

Voor 2009 en 2010 heeft de overheid 15 miljoen euro beschikbaar gesteld. Vanaf 2011 zal het fonds gefinancierd moeten worden door verschillende private partijen zoals banken, particulieren, bedrijven en pensioenfondsen. Met een rendement van gemiddeld 3-4% op de financiering is het mogelijk een solide investering te bieden. Voor particulieren kan door toepassing van belastingvoordelen zoals bijvoorbeeld gebruikt worden voor 'groencertificaten' het rendement effectief hoger uitvallen.

Voor banken is het extra winstpotentieel en de voorsortering van nieuwe klanten een motivatie om deel te nemen. Met een renteopslag van 9% wordt dan, afhankelijk van de kosten voor het geld, een marktconforme rente van 12-13% gevraagd. Een eventueel gedeeltelijke borgstelling van de Nederlandse overheid en/of de Europese Unie voor het kredietfonds zal het investeren van andere partijen bevorderen. Deze borgstelling kan bijvoorbeeld ook een bepaald deel van de kredieten betreffen.

### 3 Financieren van microfinanciering biedt voordelen voor de Nederlandse bankensector

#### Omschrijving

##### Extra inkomsten

De kredietnemers zullen een rekening openen bij de kredietverlenende bank, wat extra inkomsten zal genereren, bijvoorbeeld uit saldo op rekening courant, extra bedrijfskredieten en cross-selling

##### Acquisitie-kosten

Het verstrekken van microkredieten zal nieuwe klanten aantrekken, waardoor banken zouden kunnen besparen op acquisitiekosten

##### Klanten-binding

Het is voor banken interessant om microkredieten aan te bieden aan hun eigen cliënten, zodat zij niet zullen overstappen naar een bank die wel een microkrediet kan aanbieden

##### Imago

Het publiek imago van de bank zal door het financieren van microkredieten versterkt worden

##### Investerings-mogelijkheid cliënten

Banken kunnen hun cliënten de interessante mogelijkheid bieden om in microfinanciering te investeren, wat een rendement van 5,6% op jaarbasis kan opleveren<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Uitgaande van de volgende redenering, die nog in de praktijk getest moet worden: Schenking van de rente is aftrekbaar in box 1 (rendement van 3,1% bij rente van 6% en 52% IB-tarief), de vrijstelling van vermogensheffing levert 1,2% op en er geldt een extra heffingskorting van 1,3%)

Microfinanciering biedt banken in Nederland nieuwe mogelijkheden in de vorm van extra inkomsten, besparingen op acquisitiekosten, verhoogde klantenbinding, een verbeterd imago en interessante investeringsmogelijkheden.

#### Stand van zaken

- Wat is de huidige stand van zaken op het gebied van microfinanciering in Nederland?

#### Ambitie 2015

- Wat zijn de ambitie en doelstellingen voor microfinanciering in Nederland in 2015?

#### Professionalisering

- Wat is ervoor nodig om de Ambitie 2015 te kunnen realiseren?

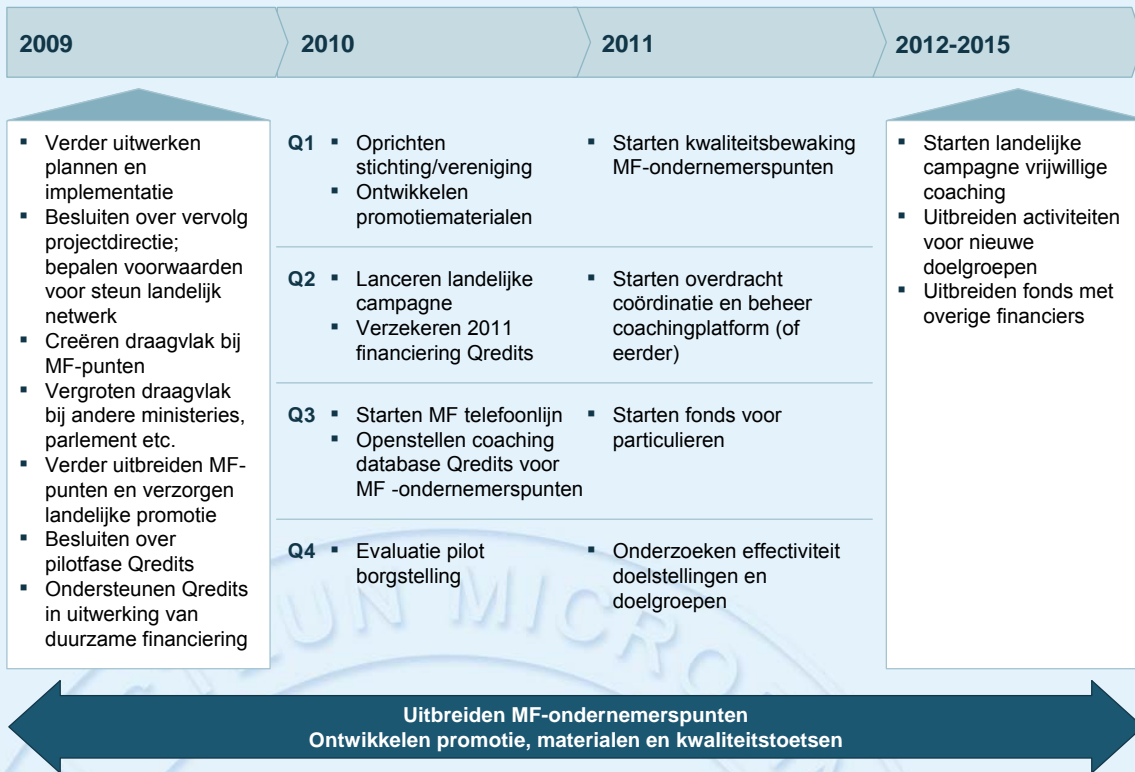
#### Concrete acties

- Welke concrete acties moeten er worden genomen in de komende periode om Ambitie 2015 te realiseren?

In het laatste hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de acties die genomen zouden kunnen worden om een succesvolle realisatie van Ambitie 2015 te bewerkstelligen.



## Acties voor bereiken Ambitie 2015



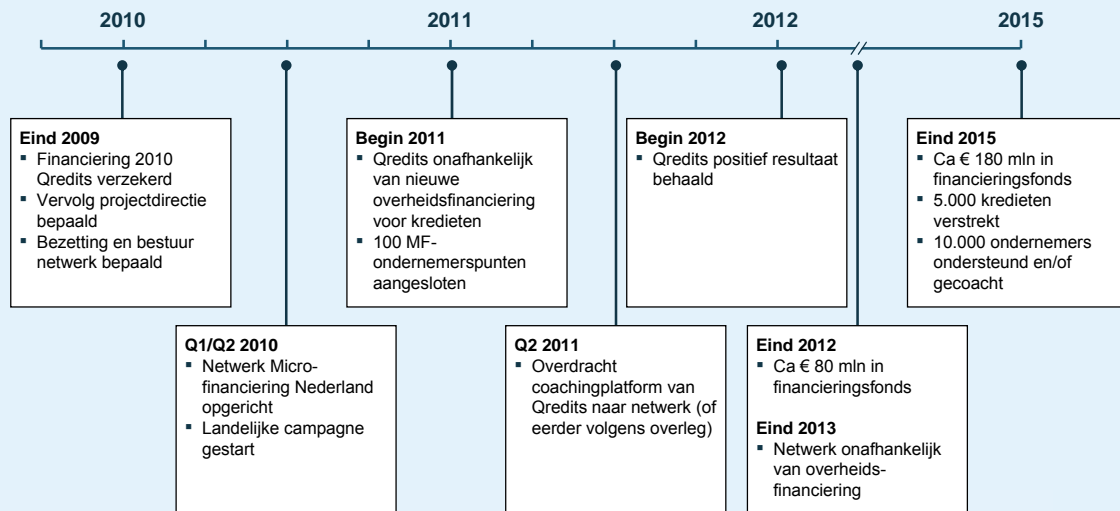
Om te zorgen dat Ambitie 2015 ook daadwerkelijk bereikt kan worden, moet het Ministerie van Economische Zaken een aantal acties voortzetten of initiëren, waarbij voor 2009 de volgende prioriteiten vastgesteld zijn: Uitwerken en plannen van implementatie, het creëren van draagvlak bij MF-ondernemerspunten, andere ministeries en het parlement. Tevens moet er een besluit genomen worden over de Pilotfase van Qredits en moet Qredits ondersteund worden bij het uitwerken van duurzame financiering

In 2010 en 2011 moet een groot aantal van de in dit document genoemde initiatieven opgepakt worden, zoals het lanceren van een landelijke campagne, de overdracht van het coachingplatform en het vinden van financiering voor Qredits. Bij deze taken is niet alleen de overheid aanzet, ook het netwerk zelf heeft hier een verantwoordelijkheid.

In de periode van 2012 tot 2015 wordt o.a. de landelijke campagne voor vrijwillige coaching gestart en kunnen de activiteiten voor nieuwe doelgroepen worden uitgebreid.

Gedurende de hele periode zal het aantal MF-ondernemerspunten uitgebreid worden en worden promotiemateriaal en kwaliteitstoetsen ontwikkeld

## Belangrijkste mijlpalen op weg naar Ambitie 2015



# kredieten / jaar

1.000

1.700

5.000

# nieuwe ondernemers / jaar

2.000

3.400

10.000

Periodieke evaluatie voor Ministerie van Economische Zaken over de voortgang van het netwerk MF en Qredits maakt sturen op output mogelijk

Voor de komende jaren moet een aantal duidelijke mijlpalen gedefinieerd worden om op die manier de voortgang te garanderen. De jaarlijkse mijlpalen zijn weergegeven in de het bovenstaande overzicht weergegeven.

Tenslotte is het belangrijk dat een periodieke evaluatie van het Ministerie van Economische Zaken plaatsvindt met betrekking tot het netwerk, de MF-ondernemerspunten en Qredits. Op die manier kan expliciet gestuurd worden op output.

*Aan dit rapport werkten mee:*

**Ministerie van Economische Zaken**

Mr. R.M. (Renée) Bergkamp, directeur-generaal Ondernemen & Innovatie  
Mr. A.M. (Annet) Jonk, projectdirecteur Microfinanciering  
Drs. J.M.T. (Annemiek) Hautvast, senior Beleidsmedewerker

**Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid**

Dhr. J.A. (Jan) Vermeer, hoofd en plaatsvervangend directeur Re-integratie en Participatie  
Dhr. R. (Richard) van der Zand, beleidsmedewerker Re-integratie en Participatie

**De Raad voor Microfinanciering in Nederland**

Jhr. Drs. D. (Diederik) Laman Trip, voorzitter, Ex bestuursvoorzitter ING Nederland  
Mr. B. (Boele) Staal, Nederlandse Vereniging van Banken  
Drs. N. (Klaas) Molenaar, Triodos Facet BV  
Dr. J. (Joyce) Sylvester, Eerste Kamer  
Drs. L.M.M. (Lucas) Bolsius, Wethouder Rotterdam  
HKH Prinses Máxima der Nederlanden

**Qredits**

W.E. (Elwin) Groenevelt FFP, Directeur Qredits

**Kenniscentrum Microfinanciering**

Drs. S. (Sylvia) Koertshuis, hoofd Kenniscentrum Microfinanciering

**McKinsey & Company**

Dr. R.F.M. (Raoul) Oberman, Partner  
Ir. O.C. (Occo) Roelofsen, Partner  
Ir. M. (Marte) Guldemon, Consultant  
Ir. K.H. (Karen) Hofman, Consultant  
Drs. A.M. (Anna) Koivuniemi, Consultant  
Drs. J.E.H. (Jesse) van Vollenhoven, Consultant



